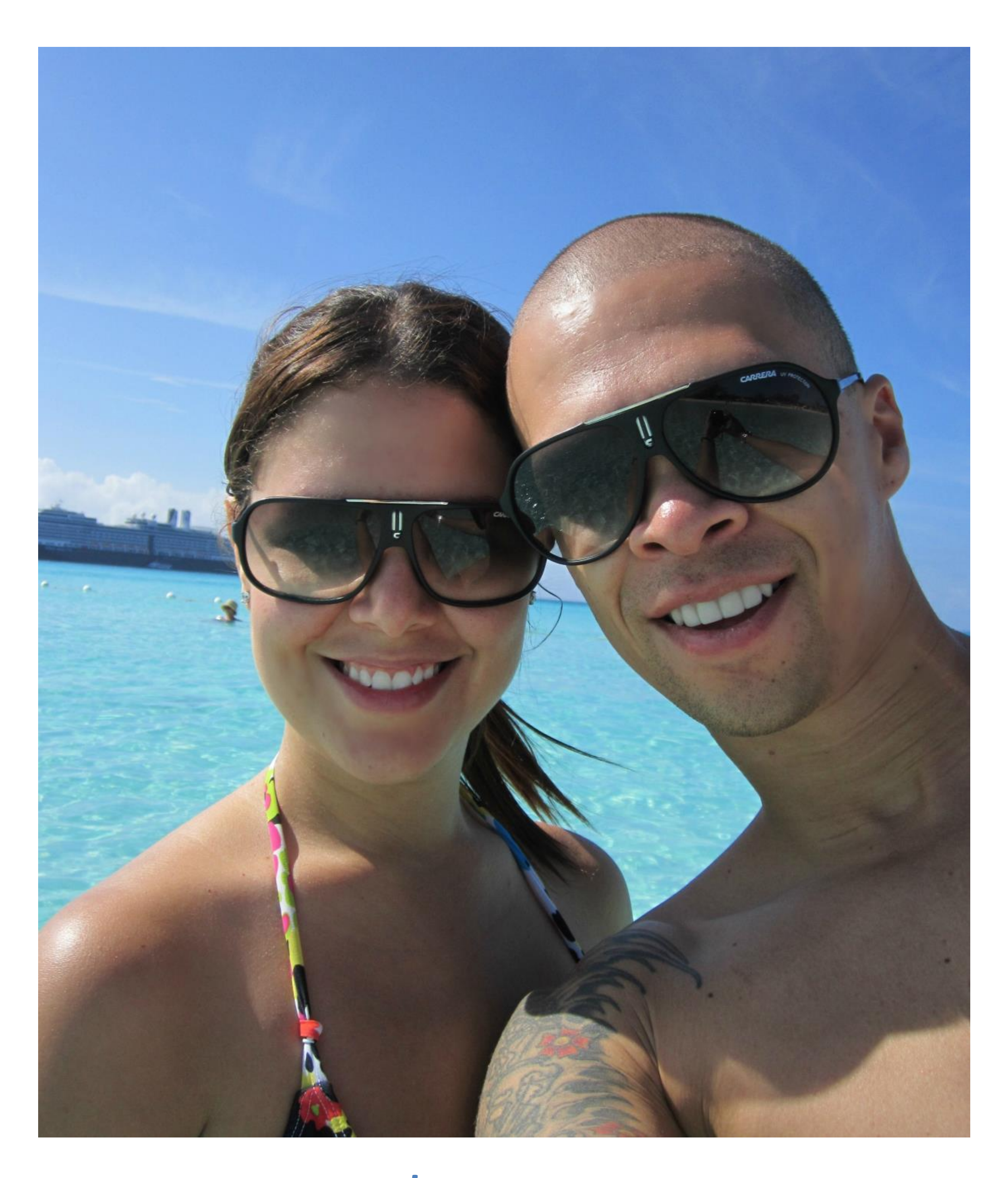


Como Ganar $1,000 al Mes de más Desde Casa o de la Playa

Diseña tu Vida

La mayoría de nosotros hemos probablemente escuchado los mismos consejos en respeto al dinero. "Ve a la escuela. Saca buenas notas y consigue un buen trabajo." ¿Es sencillo verdad?

No. Estas equivocado.

Muchas personas están notando más y más que el mundo no funciona como la hacía antes. En el tiempo de la información el solo tener un título universitario no garantiza tu seguridad financiera o estabilidad como lo hacía antes. Tienes que pensar de una manera diferente para salir adelante.

Nosotros fuimos forzados a pensar de una manera diferente. Los dos fuimos a la escuela y nos graduamos con honores de la universidad. Después empezamos los estudios graduados. Pensamos que estábamos en camino al éxito pero no fue así. Al momento que estábamos listos para ganar dinero y empezar nuestras carreras la economía se derrumbó. Nos quedamos sin trabajo.

No pudimos conseguir trabajos lo suficientemente rápido. Estábamos recién casados y nos enteramos que no puedes llevar tus títulos universitarios al banco para intercambiarlos por dinero. Cada trabajo que intentamos de conseguir nos decía la misma respuesta "necesitas más experiencia." Para colmo si teníamos la experiencia no decían "Eres demasiado educado."

Desesperados y sin tener otras opciones en el mundo de los trabajos, decidimos empezar nuestro propio negocio.

En realidad solamente hay dos razones por la cual las personas empiezan su propio negocio. Una es por inspiración. La otra es por desesperación. ¡Nosotros literalmente estábamos tan desesperados que nos inspiramos a tomar acción masiva!

No teníamos ningún recurso. Cuando empezamos tuvimos que ir a usar el internet gratis que ofrecía el restaurante Panera Bread porque nos habían desconectado el internet en la casa. Teníamos un poquito de experiencia en cómo empezar nuestro propio negocio del pasado pero hasta esas experiencias nos habían frustrado y resultado en poco éxito. Pero si estábamos dispuestos a trabajar duro y aprender.

Empezamos nuestro primer negocio con no más de $200. ¡En dos semanas habíamos generado alrededor de $4,000! Estábamos muy felices. Mayormente porque no íbamos a estar desamparados. A medida que nuestro negocio continuo a crecer realizamos que podíamos ganar dinero desde donde sea. Asique decidimos mudarnos a Miami Beach, FL. Era perfecto para nosotros. Empezamos en un apartamentico frente a la bahía. El clima y el paisaje estaban espectaculares. En solo 6 meses nuestro negocio había crecido hasta el punto que nuestro ingreso había subido a $30,000 al mes. Y lo hicimos todo usando el internet.

Mirando hacia atrás hubo tantas lecciones, falles y decepciones que nos acompañaron en nuestra trayectoria. Pero estamos agradecidos de que perseveramos. Ahora podemos diseñar nuestras vidas. No queremos despertarnos por la mañana para trabajos que odiamos. Es más, no queremos trabajos para nada. No trabajamos con personas que nos caen mal. No tenemos que sobrevivir el tráfico para

sentarnos en un escritorio aislados del mundo. Estamos libres. Si queremos trabajar de la playa podemos. Si queremos ir a la playa y no trabajar podemos. Si no queremos trabajar por un rato podemos. Si queremos viajar podemos. Si queremos ofrecer nuestro tiempo y recursos como voluntarios para los desafortunados podemos.

El propósito de esta guía es para enseñarte como ganar $1,000 de más al mes en tu propio negocio casero.

¿Pero porque $1,000 y porque en tu propio negocio?

La verdad es que hay muchas maneras de ganar dinero. En tu trabajo ahora puedes ganar un sueldo fijo. Pero en un trabajo intercambias tiempo por dinero. La realidad es que solo hay 24 horas al día, el cual te limita a cuanto podrás ganar diario. Si tu sueldo no es basado por hora pero es fijo trabajes cuanto trabajes estas hasta en una situación peor. Porque no importe cuantas horas trabajes en la oficina, siempre ganaras lo mismo.

Si es verdad que existe la posibilidad que te otorguen un aumento de sueldo en tu trabajo. ¿Pero de cuánto? ¿Podrás recibir un aumento a tu sueldo en tu trabajo que te de $1,000 más mensual? Para la mayoría de las personas leyendo esto la respuesta será "no."

Unos $1,000 más al mes sobre 12 meses son $12,000 al año. Ese en un gran aumento que puede impactar tu estilo de vida enormemente.

Piénsalo. ¿Si estuvieras recibiendo $1,000 de más mensual en tu cuenta bancaria que hicieras? Quizás pudieras pagar deudas, guardar dinero o comprar boberías. Quizás viajarías más. También pudieras tomar tiempo libre de tu trabajo.

Para esos de ustedes que tienen ambiciones más allá de $1,000 al mes aquí tienen un secreto. En cuanto estés consistentemente ganando por lo menos $1,000 al mes tendrás las habilidades necesarias para desarrollar y empezar a ganar $2,000 al mes, $3,000 al mes y así seguirás subiendo tú ingreso.

Hay muchas cosas que pudieran cambiar para ti con $1,000 de más al mes. Pero la realidad es que te dará opciones.

Las opciones pueden ser algo poderosas.

No tienes que dejar tu trabajo para vivir la vida de tus sueños. Solo tienes que ganar más dinero y darte más opciones.

Allí es adonde entramos nosotros.

Atra vez de esta guía y los recursos en www.MarketingMultinivelHoy.com vamos a enseñarte como ganar $1,000 de más al mes en tu negocio casero. No importa cuanta experiencia tengas o no tengas te podemos ayudar. Y no te preocupes no tienes que ser como uno de esos genios que trabajan en computadoras para que funcione para ti.

Pero si tienes que tener algunas cosas. Debes de estar dispuesto a trabajar, tener el deseo para aprender y tener una actitud de nunca darte por vencido.

Combina esos 3 factores con nuestra habilidad y estas en camino para transformar tu vida y tu estilo de vida.

Últimamente nuestra meta es ayudarte a desarrollar más tiempo y opciones de dinero en tu vida por medio de desarrollar un negocio exitoso. Eso quiere decir que podrás vivir una vida plena que diseñastes en vez de una que te fue dictada basada en las necesidades de tu jefe o del horario de tu trabajo.

Así que siéntate y relájate. Si quieres imprimir esta guía para subrayarla estas más que bienvenido a hacerlo.

Tu Plan de Negocio Online

Hay muchas personas que piensan que ganar dinero desde su casa y crear un estilo de vida que quieres es fácil. Hay hasta personas que tratan de convencer a otros de que ellos son los expertos y que ellos te pueden enseñar como tú también puedes crear un gran estilo de vida con tal que les pagues mucho dinero por enseñarte.

La realidad es esta: cualquier cosa que valga la pena tener vale la pena trabajar por ella.

Quizás ya hallas estado buscando maneras por un tiempo para aprender cómo ganar un poco más de dinero. Quizás te gusta tu trabajo pero necesitas ganar más dinero. Quizás odias tu trabajo pero si los dejas tu familia va a sufrir. No importe cual sea tu situación necesitamos aclarar algo acerca de ganar dinero desde un principio.

Ganar dinero en el internet de la manera que la hacemos nosotros no es tan diferente como otra profesión como los médicos, los abogados, pastores o hasta un taxista. Hay ciertas habilidades que tienes que desarrollar para obtener éxito en esas carreras y lo mismo es verdad en la profesión de tu negocio casero.

Debes de estar dispuesto a dominar las habilidades primero y empezar a ganar dinero por ellas de segundo. No te pagan primero para después ir a aprender cómo hacerlo.

Hay una historia de un gran barco que le fallo su motor. El dueño del barco probó experto tras experto pero ninguno supo cómo arreglar el motor del barco. Después trajeron a un señor mayor que se había dedicado a arreglar barcos desde niño.

El llevaba con él una bolsa grande llena de herramientas y cuando llego inmediatamente se puso a trabajar. El inspeccionó el motor cuidadosamente de arriba para abajo. Dos de los dueños del barco estaban allí con el mirándolo y con la esperanza de que el los pudiera ayudar.

Después de mirarlo todo, el señor mayor metió su mano en su bolsa de herramientas y saco un martillo chiquito. Suavemente golpeo algo. Instantáneamente, el motor empezó a funcionar. El cuidadosamente guardo su martillo. ¡El motor se había arreglado!

Una semana después los dueños recibieron una factura de $10,000.

¿"Que?!" exclamaron los dueños. "! El apenas hizo nada!"

Le escribieron al señor mayor pidiéndole una factura más detallada. El señor envió una factura que decía:

Golpeando con un martillo…………………$2.00

Saber adónde golpear………………………..$9,998.00

Como puedes ver no es suficiente trabajar duro. Debes de saber en qué enfocarte y que habilidades y actividades te van a ayudar a ganar más dinero.

Las habilidades que necesitas para crear un estilo de vida y el ingreso de tus sueños fuera de tu trabajo solo son 2:

1. Mercadeo
2. Liderazgo

Mientras sepas más de mercadeo y mientras sigas siendo un líder mejor ganaras más dinero. Es realmente así de simple.

El mercadeo es importante porque sin clientes y ventas no puedes ganar dinero. En cuanto sepas como comercializar efectivamente podrás vender lo que sea.

El liderazgo es importante porque las personas son las que gastan el dinero. Así que tu habilidad de dirigirte a sí mismo y a otras personas últimamente va a determinar cuántas ventas lograras.

Pero antes de que veamos en más detalle cómo convertirte en un gran vendedor y un gran líder, necesitamos diseñar tu plan de negocio. No queremos que te la pases corriendo por gusto con la esperanza de que vayas a ganar dinero. Hemos descubierto en nuestra experiencia qua la esperanza no es una estrategia. Necesitas un plan.

Primero que todo necesitas establecer tu negocio. Hoy en día, tenemos varios negocios que administramos exitosamente por el internet. Todos los negocios se complementan los unos a los otros. No todos los negocios que intentamos funcionaron pero aprendimos de todo lo que probamos y seguimos hacía adelante.

Cuando primero empezamos no teníamos mucho dinero para invertir en un negocio. Estábamos luchando para poder pagar nuestra comida así que empezar a desarrollar un negocio caro no iba a ser posible. No solamente hubiese sido difícil para empezar un negocio caro pero los gastos mensuales fijos de un negocio tradicional hubieran sido demasiado para nosotros en ese tiempo. Los negocios tradicionales tienen gastos fijos como gastos de empleados, gastos de seguros, gastos de mercancía, gastos legales y muchos más. Y todos esos gastos vienen antes de que puedas ganar tu primer dólar en tu negocio.

Para nosotros y probablemente para muchos de ustedes, empezar con poco dinero o ningún dinero y poder mantener tus gastos bajos todos los meses es necesario.

Por eso es que nos hemos enfocado en productos y servicios de mercadeo que otras personas han creado. No tuvimos que crear un producto, supervisar empleados o tratar con los dolores de cabeza que los negocios tradicionales tienen que enfrentar. Pero si nos pusimos en una posición adonde pudimos ganar hasta el 50% del dinero que el negocio genero simplemente porque ayudamos a vender y promocionar sus productos.

Hay 3 maneras en las que ganamos dinero por el internet con la libertad de tiempo y lugar que deseamos:

1. Negocios Multinivel: Nosotros sumamente recomendamos que encuentres una buena compañía de negocios multinivel. Los negocios de multinivel utilizan la manera más efectiva para el mercadeo- la promoción de persona a persona. Este es el modelo de negocio que usamos para lanzar nuestras carreras de negocio y ha completamente transformado nuestro estilo de vida.

Aquí explicamos cómo los negocios multinivel funcionan:

Uno de los gastos más grandes para la mayoría de los negocios es en el área de mercadeo. Pero en un mundo de Twitter, Facebook y de blogueros las personas no están confiando en las propagandas y prefieren recomendaciones de personas que conocen y en las que confían. En vez de gastar sus presupuestos grandes en propagandas tradicionales, las compañías de multinivel recompensan a las personas como tú y yo que usan los productos y los comparten con otros.

Por cada persona que refieras a la compañía te ganaras un porcentaje de la venta total. Pero no será solo en la venta inicial pero también en cada venta que el cliente que recomendastes compre algo de esa compañía, por vida, seguirás ganando un porcentaje de esa venta. Se llama ingreso residual. Es muy diferente del tipo de ingreso que las personas ganan porque la mayoría de las personas tienen trabajo donde intercambian su tiempo por dinero.

Piénsalo de esta manera. Vamos a decir que trabajas en un proyecto en tu trabajo que ayuda a la compañía a superar sus ventas. Tú ganas tu salario y quizás te dan un bono por tu gran trabajo también. La compañía ahora es dueña de lo que creastes y puede usar ese recurso vez tras vez cuantas veces quiera. La compañía sigue ganando dinero de tus esfuerzos pero solo te pagaron una vez por tus esfuerzos. Con el ingreso residual trabajas una vez y te siguen pagando vez tras vez. ¡Es muy divertido!

Además en los negocios multinivel a medida que desarrolles una base de clientes podrás inevitablemente encontrar personas que quieren ganar dinero de más, igual que tú, por solo promocionar los productos de la compañía. Cuando ellos se unen al negocio son parte de tu red y porque los referistes a la compañía. A medida que ellos refieran clientes y otras personas que quieran unirse al negocio te pagaran un porcentaje de las ventas que ellos hagan también.

Esto quiere decir que tú no solamente serás recompensado por tus propios esfuerzos pero por los esfuerzos de otras personas también.

Los negocios de multinivel no requieren mucho dinero para empezar. Típicamente puedes empezar un negocio de multinivel desde $200 hasta el alrededor de $1,000. Comparado a un negocio tradicional donde necesitas miles y miles de dólares para empezar no hay comparación. Tampoco tendrás los dolores de cabeza de un negocio tradicional que detallamos anteriormente. No tendrás que enviar productos, empaquetar productos o preocuparte por las transacciones de las ventas. Solo tienes que enfocarte en hablar sobre el producto y la oportunidad de promocionar los productos. Las personas se apuntan en tu sitio web y a ti te pagan.

En MarketingMultinivelHoy.com estamos constantemente repasando negocios multinivel. Asegúrate de leer los artículos que tenemos sobre nuestro análisis de las compañías si todavía no has escogido una compañía por ti mismo.

Para aprender más sobre el negocio multinivel que escogimos y de los beneficios de trabajar directamente con nosotros visite al www. GaneConilean.com

2. Mercadeo Afiliado: El mercadeo afiliado es muy parecido a los negocios multinivel en que no tienes que crear los productos o servicios que recomiendas a otras personas. Solo tienes que promocionarlas y las compañías comparten las ganancias de las ventas de hasta el 50% contigo. Unas de las diferencias grandes entre el mercadeo afiliado y los negocios multinivel es que típicamente no cuesta nada en convertirse un afiliado de un producto o servicio. Algunas veces el único requisito es que hallas comprado el producto por ti mismo primero. Lo malo del mercadeo afiliado es que no tienes la habilidad de ganar un porcentaje de los esfuerzos de otras personas. Tú recomiendas el producto. Tu cliente compra el producto de tu enlace o "link" único. Te pagan. Eso es todo. No tienes las opciones que te da el negocio multinivel pero si puedes ganar un buen ingreso por tus esfuerzos.
3. Vende tu propio producto: En vez de compartir el 50% de las ganancias con un negocio multinivel o con una compañía de mercadeo afiliado, cuando vendes tu propio producto puedes quedarte con la mayoría del dinero. Especialmente cuando te enfocas en vender productos de información. Si, puedes vender zapatos, ropa, carros o cualquier otro producto físico que quieras por el internet. El problema será que tendrás que invertir en esos productos antes que los puedas vender. Nosotros tenemos nuestros propios productos que creamos y vendemos por el internet pero nosotros decidimos vender productos digitales. Por ejemplo, un "ebook" o libro electrónico o un curso en forma de video son productos de información fantásticos. Si estas en un negocio multinivel y estás buscando una manera de conocer a más personas interesadas o prospectar para clientes y distribuidores con Facebook mira nuestro curso aquí. El poder de vender tus propios cursos informáticos significa que tendrás 100% de las ganancias para ti mismo. Si tu producto es bueno y es bien recibido en el mercado podrás ganar mucho dinero con tus productos digitales. Si, habrán gastos para establecer tu producto y tendrás que aprender mucho más de lo que tendrás que aprender para vender productos afiliados. Por ejemplo, si eres fanático a la salud física y te has hecho un experto en un ejercicio particular, puedes crear un curso de video para enseñar a la gente como hacerlo. Las posibilidades son sin límite.

Nosotros tenemos negocios en cada una de esas categorías. Empezamos en los negocios multinivel, usando el internet para ayudarnos a promocionar el negocio. Mientras promocionábamos nuestro negocio multinivel aprendimos más sobre el mercadeo por el internet y descubrimos el poder del mercadeo afiliado y hasta empezamos a vender nuestros propios productos. Estas tres maneras de ganar dinero combinadas nos han creado una manera de ganar sobre $100,000 al año y nos han otorgado nuestra libertad con el tiempo que solo hubiésemos podido haber soñado.

Pueden hacer lo mismo por ti si dominas la primera clave para crear un negocio exitoso por el internet: el mercadeo.

Mercadeo de Atracción 101

Wikepidia define el mercadeo como “el proceso de comunicarle el valor de un producto o servicio a los clientes con el propósito de vender el producto o servicio. Es una función critica para atraer clientes.”

Hay dos palabras claves en esa definición en las que queremos enfocarnos: valor y atracción.

Los clientes en el mundo de hoy están inundados con información. Los comerciales de televisión dominan su espacio de entretenimiento. Hay carteles por donde quiera. Llamadas telefónicas solicitando para las ventas y letreros de propaganda llenan sus buzones de voz y de correo. Los consumidores están constantemente bombardeados por vendedores luchando por sus tarjetas de crédito. Como resultado, los consumidores en el mundo de hoy son mucho más resistentes a las tácticas de ventas de los tiempos de antes.

Las personas están forzadas a rodearse de paredes para cuidarse contra toda la gente que quiere su billetera.

Pero a la misma vez el internet ha creado un nuevo e excitante mundo de oportunidades para todos. Estamos seguros que entiendes que de otra manera tú probablemente no pudieras leer esto ahora.

Desafortunadamente tanto como el 95% de negocios van a fracasar hasta en esta gran oportunidad en la que todos vivimos llamada la era de la información simplemente porque la mayoría de las personas no toman el tiempo para aprender las habilidades necesarias para sobrevivir en el mercado de hoy en día.

La clave para el éxito en el mercado de hoy es esta en......

Si le vas a vender algo a alguien debes de encontrar una manera de ser invitado en su mundo como una visita bienvenida en vez de alguien atravesado.

Tienes dos opciones cuando se trata de desarrollar tu negocio:

Puedes simplemente jugar con los números y contactar a suficiente personas hasta que hagas una venta a través de métodos tradicionales (y este es el camino que toman 95% de dueños de negocios caseros)

O.....

Te puedes posicionar en el mercado en una manera que permite que las personas interesadas te encuentren y te contacten.

La opción #2 es obviamente la elección superior por varias razones pero te queremos señalar una dinámica muy importante:

El que encuentra y contacta a la otra persona primero es muy importante. En la primera opción estabas persiguiendo a la persona. En la segunda opción te están persiguiendo a ti, el cual quiere decir que eres percibido como un experto y tienes todo el poder y el valor en esa situación.

El prospecto te ha invitado a su mundo y te está básicamente pidiendo que le vendas tus servicios o productos. Instantáneamente puedes sobrepasar todas las barreras que todas las otras personas tienen que derrumbar y de repente esto ya no se trata de vender más.

Ahora estas en la posición del proveedor de conocimiento el cual su opinión experta ha sido solicitada.

Allí es adonde tienes que estar hoy en día para romper tras la bulla infinita que es el mercado de hoy. ¿Cómo haces esto?

Es simple. El arma más potente de mercadeo que puedas tener eres tú. Porque como ninguna otra oportunidad de negocio, solo hay uno como tú en el mundo entero.

Lo que ensenamos en TuNegocioCasero.com es como usar estrategias del mercadeo de atracción para convertirte en esa persona…El líder y el experto con el que todo el mundo quiere trabajar… El tipo de persona cuales sus llamadas y correos electrónicos son bienvenidos y valorados en vez de detestados y borrados.

Tú puedes ser esa persona.

Hemos estado estudiando la psicología humana por varios años ahora y quizás te sorprenderá que la atracción entre la gente no es una decisión pero una respuesta biológica.

Al aprender como prender esa pasión en sí mismo podrás automáticamente empezar a atraer a otros.

Las dos cosas más poderosas que podrás tener son el valor y el prestigio.

Las personas están genéticamente programadas para sentir atracción hacia otros cuales tienen el igual o niveles más altos de valor y de prestigio y tú no eres diferente. Respondemos de esta manera porque podemos ganar poder atreves de una asociación con esa persona. Si puedes establecer una relación con una persona que tenga más prestigio y valor, tu valor y prestigio automáticamente aumentan también atraves de esa relación.

Puertas nuevas y oportunidades serán abiertas.

Conocimiento nuevo puede ser aprendido que está reservado solo para las personas en ese círculo.

Alianzas nuevas y asociaciones con otras personas poderosas pueden ser formadas. Por eso estas en llamadas semanales para obtener conocimientos de un líder exitoso.

Por eso admiras a los distribuidores más grandes de la compañía que están en el escenario en los eventos y los rodeas para escuchar sus conversaciones.

Por eso es que te pones de pie y le aplaudes al ejecutivo de tu compañía cuando el habla.

Estas personas tienen algo de valor que ofrecerte y al asociarte con ellos puedes ganar poder.

Hemos sido programados de esta manera desde el principio y si luchas con hacer ventas o con que las personas se unan a tu negocio ahora sabes porque. Nosotros pensábamos que las ventas tenían solo que ver con los números. Que todo lo que teníamos que hacer es hablar con suficientes personas para encontrar a alguien que nos dijera que "si" a nuestra oportunidad. Que solo se trataba de memorizarse líneas y de decir las palabras correctas. Pero no importaba lo que hiciéramos todavía luchábamos para ser exitoso mientras otra personas en la compañía continuaban a inscribir las multitudes cada mes.

¿Cuál fue la diferencia?

Eran diferentes porque tenían valor del punto de vista de sus prospectos y sabían cómo comunicar ese valor en su mercadeo.

Sus prospectos vieron eso y se sintieron atraídos a esos individuos. Ellos quisieron trabajar con ellos y fue un privilegio ser inscritos al negocio por ellos porque ellos sabían que había poder y conocimiento para ganar en esa relación.

¿Así que adonde te deja eso a ti?

Si no estás patrocinando a personas nuevas en tu negocio, si tus prospectos no te están contestando la llamada o tus correos electrónicos, es porque no tienes suficiente valor desde su punto de vista. No tienes nada que ofrecerles.

Y eso está bien. Todo el mundo empieza desde el principio pero si quieres alcanzar los niveles más altos de la industria tienes que cambiar eso.

La mejor manera de aumentar tu valor del punto de vista de otros, especialmente en esta industria, es al aumentar tu conocimiento. Eso fue todo lo que hicimos. Pasamos un buen año comprando cada curso que pudiéramos sobre el mercadeo por el internet, "copywritting" y sobre el desarrollo personal. Al final de ese año teníamos tanto que ofrecerles a los prospectos que el apuntar a las personas y vender literalmente se convirtió en algo que se hacía sin esfuerzo.

Tienes que aumentar tu valor ante tus prospectos por aumentar tu nivel de conocimiento y experiencia. Compra cada libro y cada curso que puedas porque cada vez que lo hagas aumentas tu conocimiento y habilidades cuales son extremamente valorables y atractivas a tus prospectos.

No tiene nada que ver con una página web fenomenal, embudos de ventas o estrategias complicadas de "SEO."

Te podemos dar todas esas cosas pero si no tiene ningún valor personal del punto de vista de tus prospectos te encontraras luchando para desarrollar un equipo y adquirir clientela.

Para ayudarte a crecer como un vendedor y un emprendedor te hemos detallado una lista de algunos de nuestros recursos de mercadeo favoritos: http://marketingmultinivelhoy.com/herramientas-de-mercadeo/

Claro, que MarketingMultinivelHoy.com es un recurso fantástico para ti así que asegúrate de estudiar cada artículo y sigue cada entrenamiento que compartimos.

Nos encontramos con un refrán de mercadeo hace dos años. Estábamos listos para empezar nuestro negocio y estábamos luchando. Pero estas dos oraciones tuvieron un gran impacto en llevarnos de casi ser desamparados a ganar más de $100,000 en nuestro negocio y son absolutamente críticos para tu éxito por el internet.

Aquí están…

"Nadie que compro un taladro quería un taladro, querían un hueco.

Asique si quieres vender taladros, debes de anunciar información de cómo hacer huecos no sobre taladros."

Lo que quiere decir aquí el refrán es….Nuestro producto no es lo que nosotros lo emprendedores pensamos que es en realidad. A las personas no les importa la oportunidad de tu negocio. En realidad no les interesa.

No han estado esperando todas sus vidas para ser distribuidores de un negocio multinivel. Asique porque debiera de sorprenderte cuando te dicen no gracias. Lo que a ellos les importa es encontrar una solución a su problema así sea una falta de dinero o tiempo con su familia, bajar de peso entre otras cosas más.

Tu trabajo es posicionar la oportunidad y el producto como la solución para ese problema. Pero tienes que sobrepasar algunos obstáculos antes de hacerlo exitosamente:

Primero: No puedes vender.

Segundo: La gente odia que le vendan.

Tercero: Apenas te verán, un extraño completo, como nadie más que un vendedor tratando de coger su dinero.

La solución a tu problema está en el refrán anterior y aquí esta lo que significa:

“Nadie que compro un taladro quería un taladro.. Tu no quicistes comprar tu negocio de multinivel. Tu no quisistes suscribirte a este blog porque quieres leer.

“querían un hueco.” Tú querías más dinero, tiempo, etc.

“Asique si quieres vender taladros, debes de anunciar información de cómo hacer huecos no sobre taladros. “ La gente no quiere tu oportunidad. Ellos quieren los beneficios que les puede proveer. Y ellos no quieren que le vendan, solo quieren comprar.

Quieres que tus prospectos se convenzan a sí mismos que deben usar tu oportunidad como la herramienta para alcanzar sus metas. La mejor manera de hacer eso es promocionando información sobre como abrir un hueco más rápido y más barato. Tú no vendes tu oportunidad y los productos directamente. Eso es lo que un vendedor hace.

Tú promocionas información útil. Eso es lo que un consultante hace.

Ponte en los zapatos de tu prospecto por un minuto y pretende estar investigando tu oportunidad por el internet. Escribe el nombre de tu compañía en Google y cienes de páginas web que le pertenecen a otros distribuidores de tu compañía aparecen.

¿Escogerás un distribuidor cualquier y te unirás a su equipo o vas a buscar un líder que te ofrezca valor y sea un experto? Claro que llamaras al líder. Lo sepa o no, ese líder está practicando lo que llamamos mercadeo de atracción. Al solo hacer unos cambios específicos a ciertas partes de su mercadeo, ese líder se ha básicamente separado de todos los distribuidores de su compañía y encontró una manera de ser invitado al mundo de su prospecto.

Para ayudarte a ilustrar esto un poco más vamos a suponer que decidistes involucrarte en un negocio de golf. Vas a abrir una tiendita que vende palos de golf y otros accesorios. En vez de ir por el pueblo diciéndoles a las personas que buenos están tus precios, decides ofrecer una clase de golf gratis por una hora al público.

Ofreces la clase con uno de tus mejores maestros de golf y la respuesta del público es estupenda. A las personas les gusto tanto la clase que se lo dijeron a sus amistades y que ahora te ven como una autoridad en el tema de golf.

Cuando tu audiencia te ve como un experto que quiere ayudar en vez de un vendedor persiguiendo su dinero, ellos vendrán por su voluntad felices en cuanto estén listos para hacer una compra. Los expertos nunca tienen que promocionar tanto pero siempre tienen una línea de clientes listos para comprar afuera de sus tiendas. Son los vendedores egoístas que tienen que acosar a sus clientes día y noche.

Así que deja de promocionar tu oportunidad y empieza a promocionar tu conocimiento como un experto. Con las palabras que usas, las llamadas de conferencia que le presentas a tus prospectos, en los correos electrónicos que envías y en las llamadas de conferencia que tú das preséntate como el experto.

Todo lo que dices o haces tiene que mejorar tu posición como un experto y un líder que puede mostrarles a tus prospectos como exactamente tener lo que ellos quieren. Por esa razón y solo por esa razón es por la cual tus prospectos se van a unir a tu negocio y comprar tus productos.

¿Así que cual persona eres?

¿Eres uno de los otros miles de vendedores usando las mismas páginas de web replicadas proveídas por la compañía? ¿Estás solamente llamando a tus prospectos y poniéndolos en llamadas de conferencia como todo el mundo? ¿Estás solo ofreciendo el negocio o tienes algo más que ofrecer personalmente como un líder y un mentor?

Esperamos que entiendas el significando de esta estrategia porque te va a cambiar la vida completamente si la implementas. Venderás más productos e inscribirás a más distribuidores de lo que te puedas imaginar con menos del 90% de esfuerzo.

Te convertirás en el cazado en vez de ser el cazador y lo mejor de todo es que no tendrás que gastar tu dinero comprando listas con nombres (también conocido como "leads") de baja calidad como las otras personas. Y hablando de generar listas de nombres o "leads" vamos a tocar el tema porque tenemos unos secretos que debes de saber.

Mercadeo de Atracción Continuado….Tu Mercado Objetivo

Lo primer que debemos de realizar es que los negocios multinivel son parte de una industria de mercadeo y de promoción, perseguidos por personas que no tienen idea como promocionar o vender.

Yo sé que es un poco irónico pero es la verdad.

El 95% de los distribuidores son empleados sin absolutamente ninguna experiencia de ser dueños de negocio.

Por eso es que muchos líderes entrenan a los distribuidores a crear una lista de 100 contactos personales, llegarles saber la información y mirando a ver a quien compra. Cualquiera puede hacer eso. No necesitas habilidades de mercadeo para hacer eso.

La única razón que te dicen que hagas una lista y regales discos compactos o envías a 100 personas a tu página web es porque tú líder sabe que solo tienes por lo menos 2 semanas de entusiasmo de tu negocio nuevo. Después de ese tiempo el porcentaje de que sigas trabajando con tu negocio baja al 30%.

Hay maneras mejores de desarrollar tu negocio y de eso se trata el mercadeo de atracción.

Lo primero que debemos hacer es definir nuestro mercado objetivo. Esencialmente, tu mercado objetivo consiste de personas que ya están consumiendo o comprando lo que estas promocionando.

Cuando Matthew primero empezó en los negocios multinivel una de las primeras cosas que el intento hacer para construir su negocio fue llamar a las personas del libro telefónico. Él había escuchado que

todo lo que tenía que hacer era poner a cuantas personas pudiera enfrente de la información sobre su negocio y el iba a ser exitoso. Entonces eso fue lo que él hizo. Por seis meses llamo a las personas del libro telefónico sin obtener ningún resultado y sin éxito.

¿Qué paso? El trabajó duro. Él había hablado con muchas personas pero fallo miserablemente.

El error de Matthew fue que el hizo la cosa correcta de compartir el mensaje de su compañía pero estába hablando con las personas equivocadas.

Simplemente, no puedes venderle un bistec a un vegetariano no importa cuán increíble sea. No le puedes vender un producto a alguien que no tiene ningún deseo de consumirlo y definitivamente no le puedes vender una oportunidad a alguien que no esté buscando una. No importa cuán perfecto tú pienses que ellos puedan ser o cuánto dinero pienses que puedan ganar.

La primera regla del mercadeo es venderles productos a las personas que quieren comprar, a las personas que quieren comprarlos.

Son técnicas bastante básicas pero te sorprenderás de cuan seguido las personas se equivocan, especialmente los distribuidores de negocios multinivel.

Matthew definitivamente aprendió esta lección por su experiencia personal y por eso queremos enseñarte a ti lo siguiente….

En nuestra industria tenemos dos mercados objetivos:

El primero siendo nuestros socios de negocio.

Este grupo consiste de otras personas en negocio multiniveles o personas que compran productos y servicios relacionados al construir un negocio de multinivel.

Eso es todo.

Nuestro consejo mejor es de solo venderles a las personas que están en los negocios multinivel o a los que anteriormente estaban en los negocios multinivel.

¿Puedes ir a reclutar a tu hermano, vecino, medico, compañeros de trabajo o hasta tu tío?

Sí, pero eso debe de ser algo que haces “de paso” si hablas con ellos o te preguntan de que estas haciendo pero no debe de ser tu enfoque.

Es más, nunca debieras de hacer esas personas tu enfoque especialmente por el internet. Solo vende a otras personas en negocios multinivel porque estas personas están activamente comprando lo que vendes.

Hay una diferencia entre una persona que busca una oportunidad y entre una persona que quiere comprar una oportunidad.

Las personas de los negocios multiniveles quieren comprar oportunidades. Una persona que solo busca una oportunidad no es más que alguien que lleno una encuesta y levanto la mano y dijo "quiero ganar más dinero."

Eso es todo. Y no es más diferente al nosotros decir "quisiéramos jugar beisbol profesional."

No quiere decir que tengamos las habilidades, el deseo o el talento para jugar. ¿Sierto?

Estamos buscando a personas que ya juegan el deporte.

Nunca compramos listas de personas para llamarlas y si lo hiciéramos no fuera nuestra prioridad venderles a ellos primero. Nosotros venderíamos un producto como Facebook Prospecting Power y a nosotros mismos como líderes.

Esto nos ayudaría a generar dinero en efectivo para pagar los gastos del negocio (como las listas de personas o "leads") y nos ahorraría mucho tiempo porque nos ayuda a identificar quien está tomando en serio su negocio y quién no.

Nuestro segundo mercado objetivo consiste de nuestros clientes. Porque la mayoría de las personas están en una oportunidad basada en la nutrición, la usaremos como un ejemplo. La mayoría de las personas piensan que su mercado objetivo consiste de personas que tienen problemas de la salud.

Pero queremos ser más específicos que eso.

Ahora que tal las personas que tienen preocupaciones de su salud pero que si gastan dinero mensual en productos de la salud. Estas personas son tu mercado objetivo.

Solo recuerda la diferencia entre las personas que simplemente preguntan acerca de tu oferta y de las personas que ya están gastando dinero en algo similar.

¿Cómo encuentras a personas en esas dos categorías?

Eso es fácil estos días gracias al internet.

Por ejemplo, con MarketingMultinivelHoy.com te podemos enseñar como establecer una campaña de mercadeo usando artículos, comunicados de prensa por el internet y mercadeo social como Facebook, Youtube y mucho más.

¿Cómo convertir a las personas que dijeron que no en ganancias?

Si alguna vez has tenido a un prospecto que te diga que no a tu negocio, esta sección del libro te revelará porque eso pasa y como evitarlo. Lo primero que debes de entender es que cada acción y decisión de cada persona en este planeta está basado en una cosa:

"El deseo de evitar dolor o adquirir placer."

Eso es todo…

Desde el largo de tu pelo, el trabajo que escogistes, hasta el hecho que te has suscrito a nuestro blog todas fueron decisiones hechas porque te dan placer o te ayudan a evitar dolor. Es muy importante que sepamos eso porque como vendedores nos va a permitir hacer nuestro trabajo mucho más efectivamente.

Por ejemplo:

Cuando un prospecto dice que no es porque el placer percibido que pudieran ganar al empezar su propio negocio no sobrepaso el dolor de empezar un negocio o de trabajar fuera de su zona de comodidad.

Los puedes ayudar a sobrepasar ese dolor que se imaginan al positivamente alterar su estado emocional. Cada cosa que compramos viene de un estado emocional. Tu comprastes la ropa que tienes puesta por la manera que te hace sentir.

Escojistes el carro que manejas porque es lindo y te hace sentir orgulloso o porque fue barato y te sentiste bien al ahorrar dinero o porque evitastes el dolor de gastar mucho dinero.

Comprastes tu negocio porque te da la sensación de esperanza que puedes alcanzar más o porque eventualmente te evitara el dolor de ir a un trabajo que no te gusta. Así que si quieres escuchar que te digan menos “no” y más que “si” cuando hables con las personas, necesitas realizar que el comprar un negocio es basado en las emociones.

¿Cómo es que al comprar este negocio que se van a sentir mejor? ¿Cómo es que van a evitar sentir dolor?

En cuanto hallas comunicado los beneficios que vienen de tu negocio, necesitas ayudarlos a justificar su decisión con la lógica- que se lo que hacemos todos.

Tu deberá mente comprastes ese Lexus nuevo por cómo te hizo sentir pero te sigues diciendo a ti mismo y todos que lo comprastes porque es un modelo nuevo hybrid y te da más millas por galón de gasolina el cual es mejor para el medioambiente.

Comprastes tu negocio por cómo te hizo sentir el saber si pudieras duplicar tu ingreso pero justificastes la decisión al empezar con la realidad que es una buena oportunidad con un equipo con mucha experiencia.

Pero debes de tener cuidado.

El que ellos empiecen tiene que ser idea de ellos y no tuya.

Si pones a alguien en una llamada de conferencia o en una junta divertida y les subes las emociones en orden de inspirarlas para que se conviertan en un distribuidor mejor ahí mismo al momento, probablemente te va a ir mal cuando se les pase la emoción.

Esto es lo que llama el remordimiento del comprador y es lo que pasa cuando un vendedor talentoso se para en frente de alguien que no sabe lo que quiere.

Otra vez, si quieres que un prospecto se convierta en distribuidor asegúrate que sea idea de ellos porque en cuanto alguien allá tenido el tiempo de completamente digerir esa decisión, están comprometidos y se unen al equipo indefinidamente- y eso es lo que quieres en un miembro del equipo.

La mejor manera de permitirle a alguien que se vendan a sí mismos es continuamente vendiéndoles sobre un periodo de tiempo.

Todo el mundo es diferente. Algunas personas se venden a sí mismos en un día o dos. Otros se demoran semanas o meses. El punto que estamos tratando de hacer es que tiene que ser en su tiempo no en el tuyo. Así que olvídate de las tácticas de presión y de los incentivos y empezaras a inscribir a personas de más alta calidad.

De lo que estamos hablando es de la psicología y hay 6 puntos clave en respecto a la naturaleza humana que debes de saber para poder ser el vendedor más efectivo posible y vamos a compartir 3 de ellas ahora contigo.

Ya te dimos la primera.

La segunda es que la mayoría de las personas son vagas. Lo quieren todo mejor, más rápido y más barato.

Cualquier vez que puedas fabricar los resultados para alguien, lo más seguro que probablemente vas a vender mucho de ese producto o servicio.

Piensa en las pastillas de dieta…. Puedes comer lo que quieras y todavía bajar de peso al solo tomar las pastillas.

Mira a las compañías que generan listas de personas. La mayoría de las personas no quieren aprender de cómo vender o producir sus propias listas. Prefieren pagarle a una compañía para que se lo hagan.

Estamos seguros que entiendes la idea…

Ahora la tercera es que la mayoría de las personas prefieren aprender cómo hacer algo en vez de hacerlo. Compran la esperanza de un resultado en vez de esforzarse para esos resultados.

Estamos seguros que has visto evidencia de esto en tu negocio. ¿Cuántos distribuidores conoces que empezaron su negocio y nunca hicieron nada con él?

¿Casi todos verdad?

Ellos cayeron en la trampa emocional que mencionamos anteriormente y sintieron remordimiento por haber hecho su compra.

No hicieron una decisión sólida y comprometida. Se sometieron a sus emociones y cuando se les paso ese sentimiento, su deseo de ser emprendedores también se les paso. Es un hecho de que esto va a pasar con el 80% de tus prospectos y distribuidores.

Es la regla del 80/20 y nunca la vas a poder evitar.

La mayoría de las personas son vagas y compran la esperanza. Están bajo la impresión que el éxito viene de algo fuera de sí mismos. Si no vienes a la mesa con esta información te va a limpiar tu cuenta bancaria más rápido de lo que te imaginas.

Pero, hay una manera que puedes usar esto a tu ventaja y convertir estas personas en la parte llena de ganancias de tu negocio. Es más, lo debes de hacer. No tienes otra opción porque van a ser la mayoría de tus prospectos.

Así que ahora que sabemos un poquito más de los que nos motiva a trabajar a nosotros como personas, que nos hace trabajar y que nos hace responder a una oferta vamos a hablar de una gran problema que enfrentan los dueños de negocios…

Y es el de las ganancias.

Es más, 9 de cada 10 dueños de negocios gastaran más dinero de lo que ganaran, el cual quiere decir que hay una gran probabilidad de que tú seas uno de ellos.

Está bien. Nosotros estuvimos en la misma posición en el principio.

Es algo muy común en esta industria. Es como una cicatriz de batalla compartida por esos dispuestos a buscar y luchar por su independencia financiera.

SIEMPRE va a ver un precio que pagar por tu educación.

Lo que te va a alegrar saber es que hay una razón muy específica por la cual la mayoría de los distribuidores de multinivel no tienen ganancias en su negocio e igualmente hay una solución simple.

Aquí esta como se hizo:

Como Puedes Ganar Dinero Prospectando

Ahora vamos a hablar de dinero y como ganar más empezando ahora en el día de hoy en tu negocio. Un promedio de 97% de tus prospectos nunca van a comprar tus productos o convertirse en distribuidores. Eso es un hecho.

Segundo, tienes que entender que hay un gasto asociado con encontrar prospectos de alta calidad. No es solo el dinero que gastas pero el tiempo que te demora que tienes que tomar en cuenta también. Normalmente la mayoría de las personas van a terminar gastando de $5 a $20 por nombre que produzcas tú mismo con propagandas o que compres de una compañía (que vende “leads”).

Si gastas lo menos posible estas mirando una cuenta de $500 mínimo que gastaras por 100 nombres. De ellos, 2 o 3 de esas 100 personas quizás compren tus productos o se conviertan en distribuidores. Eso quiere decir que solo estas actualizando del 2% al 3% del potencial de tu ingreso.

Eso debe de ser una gran realización para muchos de ustedes ahora.

Debes de estar sorprendido y horrorizado por el hecho de que si tu meta es construir un equipo grande que cas a perder el 97% de tu ingreso potencial.

No solo eso, pero la realidad es que si no sales y encuentras una manera de crear ganancias con el otro 97% que te dijeron que "no", probablemente vas a tener que cerrar el negocio. Es un hecho.

Bueno, aquí esta como puedes arreglar eso…

Ya sabemos que la mayoría de las personas son escépticos, vagos y prefieren aprender hacer algo en vez de hacerlo. ¿Entonces porque no aprovechas la psicología y les damos lo que quieren? En vez de inmediatamente pedirles que inviertan de $300 a $1,000 para convertirse en un distribuidor porque no promocionas un producto de $29 primero para educarlos y darles más valor en un área que les interese (como su negocio multinivel, financias, etc). Puedes crear tu propio producto o vender un producto que otra persona creo y te da una comisión por ser un afiliado.

Por ejemplo, un curso o una guía de entrenamiento que les enseñe como construir un negocio exitoso. Al final de ese curso están dispuestos a probar tu oportunidad y te llaman para ver cómo empezar.

Recuerda…

"Nadie que compro un taladro quería un taladro, querían un hueco.

Asique si quieres vender taladros, debes de anunciar información de cómo hacer huecos no sobre taladros."

Esto te ayudara a subir tus ganancias por 10-20% en vez de solo 2-3%.

Por eso es que al principio de este libro no escondimos el hecho que no solo ganamos dinero en nuestro negocio multinivel. Nosotros ganamos dinero hasta cuando las personas dicen que no a nuestro negocio multinivel porque la mayoría de las veces compran los productos afiliados que recomendamos o los productos de información que hemos creado.

Hay una alta posibilidad que solo ganas dinero cuando inscribes a un distribuidor nuevo pero al menos que domines ese proceso, el aprender cómo te va a costar mucho dinero.

¡Debes de ganar dinero prospectando se una la gente a tu equipo o no y la clave para hacer eso es vender un producto bajo en precio!

Es mucho más fácil y rápido ganar $500 en ventas que desarrollar un cheque de ganancias residuales de $500. Esas ventas rápidas son las que van a pagar tus propagandas y van a perpetuar tu negocio para que puedas construir el poder de comprar que tiene una organización grande.

No solo es importante el dinero por razones financieras pero es vital para tu mentalidad también.

Cuando te está entrando el dinero, aunque sean unos $100-$200 al mes, la desesperación se desaparece. Tus cheques no están sin fondos. Tu esposa/o está feliz. Tienes dinero para cubrir tus gastos de aprendizaje y ahora tienes una buena manera para establecer relaciones con las personas y atraerlas a tu negocio multinivel.

La pregunta es: ¿Qué vendes?

¿Tienes que vender 5 pomos de vitaminas al día?

No es muy práctico.

Necesitas vender algo que se pueda vender automáticamente.

Eso quiere decir que las ventas ocurren las 24 horas al día y los 7 días a la semana con o sin tu influencia directa. Imagínate que pudiera pasar con tu negocio si ganaras de $300 a $3,000 mensual inscribieras a un distribuidor nuevo a tu negocio o no.

Imagínate si pudieras invertir ese dinero en tu negocio para tener hasta más dinero para propagandas y mercadeo el siguiente mes. Vendiéndole información a tu lista de prospectos es una parte necesaria para tu éxito de años por venir porque necesitas ganar dinero- no el mes que viene, el año que viene per ahora mismo.

Automáticamente.

Sin tener que dominar el arte de reclutar.

Sin tener que poner letreros en los carros. Sin tener que gastar $500 al mes en nombres de personas y sin tener que arrastrar a tus amistades a una junta.

Los vendedores exitosos en esta industria que tratan a su negocio como un negocio hacen 3 cosas:

Primero venden información genérica.

Segundo, anuncian esa información en vez de su negocio.

Tercero, ellos le presentan la oportunidad a sus prospectos semanas o meses después que primero los conviertan en clientes que pagan.

Esto se llama “marketing pipeline” y con la tecnología de hoy se puede hacer completamente automáticamente.

Aquí tienes un ejemplo básico de cómo es:

Pones propagandas en el internet que te atraen tráfico a tu página web que está diseñada para capturar la información (mayormente el correo electrónico) de la persona y adonde tu regalas “tips” en como tener un negocio exitoso desde casa.

El prospecto pone su nombre y correo electrónico y empieza a recibir tus correos electrónicos útiles.

En esos correos electrónicos vas a promocionar un curso que costara más o menos $40. (Recuerda que puede ser un curso que creastes o un curso que te da comisiones por ser un afiliado). Los lectores podrán ir directamente a la página de ventas y poner su orden las 24 horas al día, los 7 días de la semana.

Cada vez que vendas una copia del curso puedes ganar $40 (si lo creastes tu) o quizás $20 (dependiendo de qué porcentaje pague la persona por el producto afiliado. De cualquier manera puedes ganar dinero sea tu producto o no.

Ese dinero que entra en tu bolsillo antes de que se inscriban a tu negocio principal.

Ahora vamos a decir que es 5to correo electrónico que les envías y le das "tips" en como escoger el negocio multinivel correcto.

En ese correo electrónico les dices porque te unistes a tu compañía en particular y les "vendes" en porque tú crees que es la mejor opción para ellos también.

Algunos se van a unir y otros no pero esperamos que veas como este "marketing pipeline" funciona.

Obviamente la primera parte del proceso tiene que ver con crear el mercadeo que tus prospectos van a ver por el internet.

Creando tú Mercadeo por el Internet

Esperamos que veas como puedes empezar a ganar dinero de más desde casa sin estar cazando a las personas o gastando mucho tiempo y dinero en técnicas y estrategias que no funcionan.

Ahora entiendes que es más importante vender información y proveerles valor a tus prospectos potenciales que promocionar tu negocio multinivel por el internet.

¿Cómo coges estos conceptos de mercadeo y empiezas a encontrar a personas en tu mercado objetivo que te puedan prestar atención a ti y a tu negocio?

La manera más efectiva de crear tu marca personal que te atrae prospectos en autopiloto y te ayuda a desarrollar un "pipeline" o una fuente de prospectos que te tumban la puerta listos para apuntarse es vía tu propio blog.

Un blog es solo una página web, la cual tú eres el dueño de ella, adonde tú escribes y compartes tus pensamientos, ideas, y "tips" para que otros lo lean y vean (si usas video). Considéralo tu pedacito de propiedad en el mundo del internet.

Al proveer recursos a otros emprendedores y distribuidores de multinivel desde tu blog, no solamente te promocionas como un líder de confianza y respetado pero también le provees valor a otros. Atra vez del tiempo te va a atraer personas a ti y a tu negocio multinivel.

Establecer y crear un blog es definitivamente mucho trabajo. Aparte del aspecto técnico de reservar un nombre de dominio, integrando todos los aspectos de la página web, estableciendo tu “hosting”, instalando “wordpress” y los “plugins” más eficientes, decidiendo en el tipo de información que vas a presentar, y atrayendo a las personas a tu página.

Hacer un blog puede ser muy difícil y si no sabes cómo lee el siguiente artículo para ver como:

http://marketingmultinivelhoy.com/como-hacer-un-blog-en-3-pasos-sencillos/

Si no eres muy técnico y estás buscando ayuda, afortunadamente para ti estamos extremamente prácticos en esta área y te podemos ayudar con el proceso entero desde crear y administrar un blog exitoso.

Para más información sobre nuestros servicios de crear un blog solo envíenos un correo electrónico a info@marketingmultinivelhoy.com y dinos como te podemos ayudar a establecer tu propio blog.

Conclusión

¡Hemos tocado muchos temas de información en este libro electrónico y ojala te estés emocionando más y más de lo que es posible!

En caso que no estés seguro de cual sea el próximo paso, aquí esta lo que sugerimos:

1. Empieza tu negocio. Si todavía no tienes un negocio multinivel visita www.ganeconilean.com para aprender más de nuestra compañía y para hacer una cita por teléfono para ser entrevistado para hablar de trabajar directamente con nosotros.
2. Lee y repasa nuestra página de recursos y obtén todos los materiales de entrenamiento y recursos de mercadeo que recomendamos. http://marketingmultinivelhoy.com/herramientas-de-mercadeo/
3. Establece tu blog. Contáctanos en info@marketingmultinivelhoy.com si quieres que te hagamos un blog o quieres hacerlo tú mismo siguiendo los siguientes pasos si tienes alguna experiencia técnica visita http://marketingmultinivelhoy.com/como-hacer-un-blog-en-3-pasos-sencillos/
4. Empieza a promocionar. Toma acción cada día. Tu meta debe de ser crear y promocionar contenido nuevo cada día- así sea un blog o un video de entrenamiento que hiciste. La magia viene en hacer un poquito de actividad consistentemente cada día.
5. Pide ayuda. Quisiéramos escuchar de ti. Asegúrate a enviarnos un correo electrónico a info@marketingmultinivelhoy.com y dinos de tus metas y que esperas alcanzar con ellas. ¡Dinos como podemos ayudarte! Leemos cada correo electrónico que recibimos. No tengas pena.

¡Te veremos pronto en las playas del mundo!

